

30 Anos de Investigação Sobre Externalidades do IDE para as Empresas Domésticas – Que Conclusões?

**Nuno Crespo (ISEG-UTL) e
Maria Paula Fontoura (ISEG-UTL)**

Resumo: Durante as últimas três décadas, surgiu uma vasta literatura sobre a existência potencial de externalidades do IDE para as empresas domésticas traduzidas em ganhos de produtividade. Esta ocorrência relaciona-se com o facto de as empresas multinacionais possuírem activos intangíveis que podem ser transmitidos às empresas domésticas. A análise empírica não dá, contudo, indicações claras sobre o fenómeno. Neste artigo, analisamos o mais vasto conjunto de estudos sobre este tema até hoje analisado, tomando em consideração a ocorrência de externalidades intra e inter-sectoriais. Destacamos a diversidade de canais e respectivos efeitos através dos quais as externalidades para as empresas domésticas se podem materializar. Delineamos ainda rumos para uma melhor clarificação dos factores condicionantes da ocorrência do fenómeno, tendo em consideração que diversos estudos empíricos têm mostrado que este existirá, provavelmente, apenas para um sub-grupo de empresas domésticas e/ou quando estiverem reunidas determinadas condições.

Palavras-chave: externalidades intra-sectoriais, externalidades inter-sectoriais, evidência empírica, empresas multinacionais, produtividade.

Códigos JEL: F21, F23.

Abstract: During the last three decades, a vast literature emerged on the empirical evidence of productivity spillovers from FDI. This is related to the fact that multinational firms own intangible assets which may be transmitted to domestic firms and thereby raise their productivity level. Results obtained so far are however mixed, and it does not seem possible to get a straightforward answer to whether this phenomenon occurs. This paper analyses the most extensive number of studies on the subject surveyed to date, by taking into account intra and inter-sectoral FDI spillovers. We summarize the different channels for diffusion of FDI spillovers and the effects that may be expected in each case. Some paths for further research on the topic are also delineated, which take into consideration the fact that the existence of the phenomenon appears to depend on the sectoral characteristics and some conditioning factors.

Keywords: intra-sectoral spillovers, inter-sectoral spillovers, empirical evidence, multinational enterprises, productivity.

JEL Codes: F21, F23.

Maria Paula Fontoura
Rua Miguel Lúpi, 20
1200-781 Lisboa, Portugal
fontoura@iseg.utl.pt

30 Anos de Investigação Sobre Externalidades do IDE para as Empresas Domésticas – Que Conclusões?

1) Introdução

O Investimento Directo Estrangeiro (IDE) é, actualmente, uma das faces mais visíveis do processo de globalização. Após décadas de cepticismo, «existe hoje uma crença generalizada de que as empresas multinacionais podem ser um elemento importante na estratégia de desenvolvimento de um país» (Rodríguez-Clare, 1996, p. 852). Esta visão tem suscitado uma crescente competição pela atracção de IDE, frequentemente consubstanciada num tratamento preferencial concedido à empresa multinacional (EMN) e na eliminação de diversas barreiras à entrada de IDE.¹

Os efeitos do IDE sobre as economias receptoras são, usualmente, diferenciados entre efeitos directos e indirectos. Os primeiros reportam-se, por exemplo, à formação de capital, criação de emprego, aumento das receitas fiscais ou à alteração da estrutura produtiva e exportadora dos países receptores. Porém, a razão principal pela qual os países procuram captar IDE reside, provavelmente, na expectativa de acederem a tecnologia - entendida num sentido lato que contempla não apenas as técnicas de produção ou distribuição como também técnicas de gestão e marketing - mais moderna (Blomström e Kokko, 1998). Estes são os designados efeitos indirectos do IDE. Através de diversos canais, as empresas domésticas podem beneficiar da superior tecnologia detida pelas EMN, obtendo ganhos de produtividade. Se esses ganhos não forem totalmente internalizados pelas EMN, gerar-se-ão externalidades do IDE para as empresas domésticas.

A verificação empírica da existência deste tipo de externalidades constitui, portanto, um tema de especial relevo, que despoletou um vasto campo de investigação ao longo dos últimos trinta anos, com especial incidência a partir de meados da década de 1990. O objectivo deste artigo consiste em analisar as respostas que resultam desta investigação. Para lhe dar cumprimento, consideramos o mais amplo conjunto de estudos até hoje reunido para uma investigação desta natureza e evidenciamos a mensagem central que deles pode ser extraída no que se refere à existência deste tipo de benefício para as empresas domésticas decorrente da presença das EMN.

¹ Veja-se Hanson (2001), para uma referência às diferentes formas que o apoio à entrada de IDE tem assumido.

O artigo está estruturado em 5 secções. Após estas observações introdutórias, a secção 2 foca os canais através dos quais as externalidades do IDE se podem concretizar. As secções seguintes abordam a evidência empírica relativa à ocorrência de externalidades. A secção 3 analisa as externalidades intra-sectoriais (subsecção 3.1) inter-sectoriais (subsecção 3.2). A secção 4 traça algumas vias para o desenvolvimento da investigação sobre este tema. Finalmente, a Secção 5 esboça algumas observações conclusivas.

2) Os canais de geração de externalidades

A literatura que tem investigado este tema evidencia diversos canais de geração de externalidades tecnológicas em benefício das empresas locais. Esses canais de difusão podem ser estruturados em cinco grandes grupos: processo de demonstração/imitação, mobilidade do factor trabalho, exportação, concorrência e relações com fornecedores e compradores locais. Seguidamente, atentamos na fundamentação subjacente a cada uma destas vias.

O processo de demonstração (por parte das EMN)/ imitação (pelas empresas domésticas) é, provavelmente, o canal mais evidente de geração de externalidades (Das, 1987; Wang e Blomström, 1992). De facto, a introdução de uma nova tecnologia num dado mercado poderá ser demasiado onerosa e arriscada para uma empresa doméstica, dado que implica custos de informação sobre a nova tecnologia e acarreta alguma incerteza relativamente ao sucesso da sua aplicação no mercado local. Neste contexto, a introdução da tecnologia por parte da EMN pode representar uma demonstração de sucesso, incentivando a empresa local a adoptá-la. Naturalmente, a relevância deste efeito é acrescida quando o bem produzido pela EMN é um substituto próximo daquele que a empresa doméstica produz (Barrios e Strobl, 2002).

O segundo canal citado refere-se à possibilidade de as empresas locais contratarem trabalhadores que, tendo trabalhado nas EMN, conheçam a tecnologia e possam implementá-la na empresa local, assegurando a sua operacionalidade. Fosfuri et al. (2001) e Glass e Saggi (2002) apresentam modelos teóricos compatíveis com esta ideia, sendo a evidência desta mobilidade - mais nítida em países desenvolvidos - exposta, por exemplo, por Gershenberg (1987), Caves (1996) ou Pack (1997).² O facto de as EMN tipicamente fornecerem mais formação (Gonçalves, 1986; Gershenberg,

² Para uma visão mais detalhada sobre este domínio, veja-se Blomström e Kokko (2003).

1987; Narula e Marin, 2003) e contribuir para o enriquecimento do capital humano das economias locais, reforça a relevância potencial deste canal como veículo suscitar de externalidades para as empresas domésticas. Porém, a influência desta mobilidade do trabalho sobre a eficiência das empresas domésticas é, como se torna evidente, mais difícil de avaliar, pois implica a necessidade de seguir o percurso dos trabalhadores e averiguar a sua influência na produtividade das empresas domésticas (Saggi, 2002). Não causa, portanto, estranheza a inexistência de estudos detalhados sobre esta vertente. É importante salientar, contudo, um possível impacto negativo resultante do facto de as EMN - fruto do superior nível salarial praticado - poderem atrair os melhores trabalhadores das empresas domésticas (Sinami e Meyer, 2004).

Um terceiro canal mediante o qual a presença das EMN pode beneficiar as empresas locais é através de exportações (Aitken et al., 1997; Greenaway et al., 2004). Paralelamente à análise da influência das EMN na produtividade destas empresas - objecto central da presente análise -, tem sido desenvolvida uma outra vertente - mais reduzida - que investiga o impacto das EMN na capacidade exportadora das empresas domésticas.³ Os estudos existentes evidenciam que a presença das EMN contribui positivamente para a capacidade exportadora das empresas domésticas (Rhee, 1990; Aitken et al., 1997; Kokko et al., 2001). Efectivamente, a actividade de exportação envolve um conjunto de custos associados, por exemplo, ao estabelecimento de redes de distribuição e de transporte, conhecimento das preferências dos consumidores nos mercados exteriores, entre outros aspectos. O facto de as EMN, pela sua própria natureza, serem mais aptas a ultrapassar estes factores, pode facilitar o processo exportador das empresas locais dado que estas, por imitação (ou, em circunstâncias específicas, por colaboração), podem ter um mais amplo conhecimento e minimizar os custos de entrada no mercado externo. Os ganhos assim obtidos poderão repercutir-se favoravelmente na sua eficiência produtiva. De facto, vários estudos - Bernard e Jensen (1999), Sgard (2001), Girma (2003), Greenaway et al. (2004) - evidenciam o facto de as empresas exportadoras terem níveis superiores de produtividade.⁴ Este resultado pode ser entendido à luz de alguns dos factores que operam a nível interno. Assim, é concebível que empresas exportadoras operem, em média, numa escala produtiva superior o que, existindo rendimentos crescentes, poderá gerar um incremento da

³ Uma visão sintética desta vertente de avaliação é apresentada por Görg e Greenaway (2004).

⁴ Girma (2003), por exemplo, detecta que as empresas exportadoras são, em média, 8,29% mais produtivas que as não exportadoras.

produtividade. Por outro lado, a concorrência no mercado externo pode, de igual modo, estimular uma mais eficiente utilização dos recursos e conduzir à adopção de novas tecnologias, como veremos no âmbito do próximo canal considerado nesta secção. Em suma, os acréscimos em termos de capacidade de exportação das empresas domésticas, induzidos pela presença das EMN, podem transformar-se em ganhos de eficiência para as primeiras, traduzidos num aumento da sua produtividade.

Um quarto canal de concretização de externalidades está relacionado com o acréscimo de concorrência gerado pela presença das EMN (Wang e Blomström, 1992; Markusen e Venables, 1999). No quadro do modelo de Wang e Blomström (1992), as externalidades do IDE dependem não apenas da dimensão da presença externa mas também da concorrência entre a EMN e a empresa doméstica. A concorrência com as EMN constitui um incentivo para as empresas locais utilizarem os recursos e a tecnologia existente de modo mais eficiente ou até para a adopção de novas tecnologias, visando enfrentar essa concorrência. Todavia, a presença das EMN pode, através deste canal, exercer uma influência negativa sobre a eficiência das empresas locais, pois poderá suscitar significativas perdas de quota de mercado, forçando-as a produzir numa escala menos eficiente, com o consequente aumento dos seus custos médios (Harrison, 1994; Aitken e Harrison, 1999). Se o efeito for significativo, algumas empresas poderão ser forçadas a sair do mercado. Este efeito não deve, necessariamente, ser encarado negativamente, pois poderá conduzir à saída do mercado de empresas locais menos eficientes, gerando um aumento da produtividade média (Barrios e Strobl, 2002).

Uma última via através da qual as EMN podem beneficiar as empresas locais diz respeito às relações que estas estabelecem, no mercado local, com as EMN, enquanto suas fornecedoras (*backward linkages*) ou compradoras de *inputs* intermédios (*forward linkages*), como salientado, por exemplo, por Lall (1980) e formalizado em Rodríguez-Clare (1996), Markusen e Venables (1999) ou Lin e Saggi (2004).

Consideremos, em primeiro lugar, as externalidades através de *backward linkages*. Existindo rendimentos crescentes à escala, a presença das EMN pode beneficiar as empresas fornecedoras, na medida em que aumenta a procura de *inputs* locais. O ganho potencial para as empresas locais poderá, também, envolver uma relação directa com a EMN que decorrerá do interesse desta última em assegurar um determinado padrão de qualidade. Nesse caso, a EMN poderá auxiliar as empresas fornecedoras em variados aspectos: apoio técnico visando a melhoria da qualidade dos bens produzidos ou a introdução de inovações, por exemplo através da formação de

trabalhadores; apoio na criação de infra-estruturas produtivas ou na aquisição de matérias primas; apoio a nível organizacional e de gestão, entre outros aspectos (Lall, 1980).⁵ Dever-se-á, ainda, considerar os possíveis benefícios de eficiência nas empresas domésticas induzidos pela concorrência que entre elas se estabeleça com o objectivo de se tornarem fornecedoras das EMN.

As externalidades das EMN sobre as empresas locais podem ocorrer também através de *forward linkages*.⁶ A forma mais evidente de concretização deste canal consiste no fornecimento de *inputs* de maior qualidade e/ou a um preço inferior às empresas locais produtoras de bens finais (Markusen e Venables, 1999). No entanto, não é possível excluir que o aumento de qualidade na produção conduza a um aumento do preço. Se as empresas domésticas não tiverem capacidade para beneficiar do acréscimo de qualidade nos *inputs* adquiridos, elas limitar-se-ão a suportar um custo acrescido, gerando-se um efeito negativo através de *forward linkages* (Javorcik, 2004).

Os quatro primeiros mecanismos descritos prendem-se, fundamentalmente, com as designadas externalidades intra-sectoriais (ou horizontais), enquanto o último canal se refere a externalidades inter-sectoriais (ou verticais). É, contudo, difícil, como salienta Kinoshita (2001), distinguir, na prática, os diferentes canais, dado que os mecanismos geradores de externalidades do IDE são complexos e interdependentes.

Esta breve sistematização dos canais de suscitação de externalidades para as empresas domésticas evidencia, ainda, a existência de diversos efeitos de sinal contrário, impedindo a criação de uma expectativa clara quanto ao seu impacto global. Deste modo, a sua ocorrência é, fundamentalmente, uma questão de avaliação empírica sobre o que acontece na realidade (Barrios e Strobl, 2002).

3) Externalidades do IDE

A consciência da importância potencial dos efeitos de externalidade para as empresas domésticas, através dos canais abordados na secção precedente, motivou o desenvolvimento de um amplo leque de estudos que, para diferentes espaços económicos, têm testado a sua efectividade.

Antes de abordarmos a evidência relativa a esta temática, impõem-se duas notas de natureza metodológica. Em primeiro lugar, sendo o nosso objectivo o de responder,

⁵ Sobre este assunto, veja-se, ainda, Blalock (2001).

de forma global, à questão relativa à existência de externalidades, recorreremos, nos diferentes trabalhos, aos resultados mais abrangentes em termos da amostra utilizada e cujas metodologias (nomeadamente de natureza econométrica) são consideradas as mais adequadas para lidar com as características particulares das amostras em presença. Em segundo lugar, visando assegurar a compatibilidade entre as conclusões decorrentes dos diferentes estudos, considerar-se-á significativa a influência externa sobre a produtividade das empresas domésticas quando a estatística *t* associada indicar que a variável é significativa a um nível de 10%.

O procedimento mais comum para avaliar a existência de externalidades do IDE tem consistido em fazê-lo indirectamente, no contexto de uma regressão em que a produtividade (total ou do factor trabalho), o seu crescimento, ou uma outra medida que vise captar a eficiência das empresas domésticas, é assumida como variável dependente, enquanto, como variáveis independentes, são considerados diversos elementos susceptíveis de influenciar essa eficiência, incluindo uma variável que mede a importância relativa da presença estrangeira no sector em causa. São múltiplas as variáveis que têm sido incluídas como factores determinantes da eficiência doméstica, destacando-se, embora nelas não se esgotando, medidas de economias de escala, concentração sectorial, intensidade capitalística e qualificação do trabalho.⁷

3.1) Externalidades intra-sectoriais do IDE

O vasto conjunto de estudos realizado ao longo das últimas três décadas visando a avaliação da existência de externalidades intra-sectoriais caracteriza-se, essencialmente, pela diversidade de conclusões. Recentemente, tem sido argumentado que uma parte significativa dessa divergência de resultados se poderá dever ao tipo de informação utilizada nos diversos estudos e, particularmente, ao facto de os trabalhos recorrerem a dados seccionais ou em painel (Görg e Strobl, 2001; Görg e Greenaway, 2004). Tendo em vista realçar as possíveis divergências associadas às características empíricas dos estudos, agrupamo-los em função do tipo de dados que utilizam (seccional ou painel) e do nível de desagregação usado (sectorial ou por empresa). A Tabela 1 sintetiza os resultados relativos à existência de externalidades intra-sectoriais.

⁶ Apesar disso, é, por vezes, argumentado que a dimensão deste efeito tenderá a ser menor dado que as EMN concentram grande parte da sua actividade em bens de consumo final (Damijan et al., 2003b).

⁷ Dado o objectivo específico deste artigo ser o de abordar a existência de externalidades do IDE, a influência destas variáveis não é analisada.

Tabela 1 - Externalidades intra-setoriais – síntese de resultados

Estudo	País	Período	Resultado
Dados seccionais / Desagregação sectorial			
Caves (1974)	Austrália	1966	+
Globerman (1979)	Canadá	1972	+
Blomström e Persson (1983)	México	1970	+
Blomström (1986)	México	1970/75	+
Blomström e Wolff (1994)	México	1970/75	+
Kokko (1994)	México	1970	+
Kokko (1996)	México	1970	+
Imbriani e Reganati (1999)	Itália	1992	+
Liu et al. (2001)	China	1996, 1997	+
Driffield (2001)	R. Unido	1989/1992	n.s.
Li et al. (2001)	China	1995	+
Liu e Wang (2003)	China	1995	+
Dados seccionais / Desagregação por empresa			
Kokko et al. (1996)	Uruguai	1990	n.s.
Blomström e Sjöholm (1999)	Indonésia	1991	+
Chuang e Lin (1999)	Taiwan	1991	+
Sjöholm (1999a)	Indonésia	1980/1991	+
Sjöholm (1999b)	Indonésia	1980/1991	+
Kokko et al. (2001)	Uruguai	1988	+
Dimelis e Louri (2001)	Grécia	1997	+
Dimelis e Louri (2002)	Grécia	1997	+
Narula e Marin (2003)	Argentina	1992/1996	n.s.
Khawar (2003)	México	1990	n.s.
Dados de painel / Desagregação sectorial			
Santos (1991)	Portugal	1977-1982	+
Liu (2002)	China	1993-1995	+
Kugler (2001)	Colômbia	1974-1998	n.s.
Reis (2001)	Portugal	1995-1998	+
Flôres et al. (2002)	Portugal	1992-1995	n.s.
Driffield e Love (2002)	R. Unido	1984-1995	n.s.
Dados de painel / Desagregação por empresa			
Haddad e Harrison (1993)	Marrocos	1985-1989	n.s.
Farinha e Mata (1996)	Portugal	1986-1992	n.s.
Kanturia (1998)	Índia	1984/85-1988/89	+
Aitken e Harrison (1999)	Venezuela	1976-1989	-
Grether (1999)	México	1984-1990	-
Kanturia (2000)	Índia	1975/76-1988/89	-
Ponomareva (2000)	Rússia	1993-1997	+
Kearns (2000)	Irlanda	1984-1998	+
Girma e Wakelin (2000)	R. Unido	1988-1996	+
Djankov e Hoekman (2000)	R. Checa	1992-1996	-
Kanturia (2001)	Índia	1975/76-1988/89	n.s.
Sgard (2001)	Hungria	1992-1999	+
Blalock (2001)	Indonésia	1988-1996	n.s.
Kinoshita (2001)	R. Checa	1995-1998	n.s.
Braconier et al. (2001)	Suécia	1976, 1986, 1990	n.s.

Nota: n.s. – não significativo

Tabela 1 (cont.) – Externalidades intra-setoriais – síntese de resultados

Dados de painel / Desagregação por empresa	País	Período	Resultado
Konings (2001)	Bulgária	1993-1997	-
	Polónia	1993-1997	n.s.
	Roménia	1994-1997	-
Castellani e Zanfei (2001)	França	1993-1997	n.s.
	Espanha	1993-1997	-
	Itália	1993-1997	+
Harris e Robinson (2002)	R. Unido	1974-1995	+/-/n.s.
Kanturia (2002)	Índia	1989/90-1996/97	-
Haskel et al. (2002)	R. Unido	1973-1992	+
Barrios et al. (2002)	Grécia	1992-1997	n.s.
	Irlanda	1992-1997	n.s.
	Espanha	1992-1997	n.s.
Barrios e Strobl (2002)	Espanha	1990-1998	n.s.
Schoors e van der Tol (2002)	Hungria	1997-1998	+
Proença et al. (2002)	Portugal	1996-1998	n.s.
Ruane e Ugur (2002)	Irlanda	1991-1998	+
Görg e Strobl (2002)	Gana	1991-1997	+
Banga (2003)	Índia	1993/94-1999/00	n.s.
Yudaeva et al. (2003)	Rússia	1993-1997	+
Keller e Yeaple (2003)	EUA	1987-1996	+
Damijan et al. (2003a)	Bulgária	1994-1998	n.s.
	R. Checa	1994-1998	-
	Estónia	1994-1998	n.s.
	Hungria	1994-1998	n.s.
	Polónia	1994-1998	-
	Roménia	1994-1998	+
	Eslováquia	1994-1998	n.s.
	Eslovénia	1994-1998	n.s.
Damijan et al. (2003b)	Bulgária	1995-1999	n.s.
	R. Checa	1995-1999	n.s.
	Estónia	1994-1998	n.s.
	Hungria	1995-1999	n.s.
	Polónia	1995-1999	n.s.
	Roménia	1995-1999	+
	Eslováquia	1995-1999	n.s.
	Eslovénia	1995-1999	n.s.
	Letónia	1995-1999	n.s.
	Lituânia	1995-1999	n.s.
Sinani e Meyer (2004)	Estónia	1994-1999	+
Javorcik (2004)	Lituânia	1996-2000	n.s.
Torlak (2004)	R. Checa	1993-1999	-
	Polónia	1993-1999	n.s.
	Hungria	1994-2000	+
	Roménia	1993-1999	-
	Bulgária	1993-1999	n.s.
Karpaty e Lundberg (2004)	Suécia	1990-2000	+

Nota: n.s. – não significativo

(i) Dados seccionais / desagregação sectorial

Os primeiros estudos que procuraram investigar a possibilidade de a presença das EMN gerar externalidades para as empresas domésticas foram desenvolvidos a partir de meados da década de 1970 e incluem as contribuições de Caves (1974), analisando o caso da Austrália, Globerman (1979), com informação referente ao Canadá, e Blomström e Persson (1983) e Blomström (1986), com dados relativos ao México. Três elementos comuns caracterizam estes estudos: a utilização de dados seccionais, a consideração de informação desagregada ao nível da indústria e, sobretudo, a conclusão favorável à existência de um efeito positivo para as empresas domésticas. Mais recentemente, outros autores, condicionados pela disponibilidade de informação estatística, seguiram esta linha de trabalho.

O caso mexicano é o mais explorado, merecendo análise nos trabalhos de Blomström e Wolff (1994) e Kokko (1994, 1996). Nestes estudos, a produtividade do trabalho das empresas domésticas é positivamente afectada pela presença das EMN. Kokko (1996) fornece, todavia, um importante contributo adicional, dado que é um dos poucos estudos que procura distinguir diferentes canais de geração de externalidades. Nomeadamente, considera que o efeito potencial positivo da presença de EMN não é, apenas, proporcional à dimensão da sua presença no mercado doméstico, sendo também o resultado da interacção (concorrência) entre as empresas domésticas e as EMN, como sugerido por Wang e Blomström (1992). Para captar este efeito, é considerado um sistema de equações simultâneas em que a produtividade das empresas domésticas é determinada não apenas pela dimensão da presença externa e pelos restantes factores usualmente incluídos como variáveis de controle, como também pela produtividade das EMN. Por sua vez, admite-se que a produtividade das EMN é determinada pelos mesmos factores que a das domésticas (com excepção, naturalmente, da presença externa). Quando é considerada uma sub-amostra excluindo situações de “enclave” em que não há significativa ligação entre as empresas domésticas e as EMN (i.e. sectores com forte presença externa e muito concentrados), verifica-se que a eficiência das empresas domésticas é determinada pela presença externa e pelo efeito de concorrência, na medida em que a produtividade das EMN e das domésticas é determinada simultaneamente.⁸

⁸ A relevância do canal de concorrência é, igualmente, destacada por Driffield (2001) tendo por suporte informação estatística para o caso do Reino Unido.

Li et al. (2001) adoptam uma abordagem semelhante a Kokko (1996) embora mais detalhada no sentido em que são considerados três grupos de empresas: empresas multinacionais, empresas estatais e “outras empresas locais”. O impacto da presença externa é significativo e positivo no caso das empresas locais não estatais, sendo não significativo o efeito sobre a eficiência das empresas estatais. Quando se avalia o efeito de concorrência das EMN, verifica-se que este é diferenciado consoante o grupo de empresas, sendo positivo nas empresas estatais e negativo nas restantes empresas domésticas.

A evidência favorável à ocorrência de externalidades do IDE para as empresas domésticas, no âmbito deste grupo de estudos, é extensível aos trabalhos de Imbriani e Reganati (1999), tomando por objecto de análise o caso italiano, e a Liu e Wang (2003) e Liu et al. (2001), focando a economia chinesa.⁹

Em suma, os resultados obtidos com este tipo de dados sugerem, com clareza, a existência de externalidades positivas do IDE para as empresas domésticas.

(ii) Dados seccionais / desagregação por empresa

O desenvolvimento de novas bases de dados - mais detalhadas - permitiu a concretização de um largo conjunto de trabalhos que, embora mantendo uma análise seccional, utilizam informação desagregada ao nível da empresa/estabelecimento. Atentemos, brevemente, nas conclusões passíveis de serem extraídas deste leque de estudos.

Sjöholm (1999a,b) debruça-se sobre o caso da Indonésia, tendo por suporte informação estatística abrangendo 329 sectores que incluem um total de 8086 empresas, em 1980, e 16382 empresas, em 1991. Ambos os estudos avaliam o impacto tanto no nível de produtividade do trabalho como no seu crescimento, concluindo favoravelmente à existência de externalidades (intra-sectoriais) do IDE.¹⁰ Também Blomström e Sjöholm (1999) investigam o caso indonésio e identificam externalidades positivas do IDE.

Kokko et al. (1996, 2001) analisam o caso da economia uruguaia. No primeiro estudo, considerando dados relativos a 159 estabelecimentos, não é detectada influência significativa da presença externa sobre a produtividade do trabalho dos

⁹ Este último estudo circunscreve-se ao caso do sector electrónico.

¹⁰ No caso de Sjöholm (1999b) estamos a considerar a regressão efectuada a nível nacional.

estabelecimentos domésticos. No entanto, o segundo trabalho toma por suporte informação relativa a 763 empresas domésticas pertencentes a sectores onde existe presença externa e indica a existência de externalidades positivas do IDE.

O mesmo impacto favorável é detectável nos trabalhos de Chuang e Lin (1999) e Dimelis e Louri (2002), referentes, respectivamente, a Taiwan e à Grécia. Todavia, resultados distintos são, também, identificáveis na literatura. Khawar (2003), numa análise relativa ao México, e Narula e Marin (2003), no caso argentino, concluem que a influência da presença externa na eficiência das empresas domésticas não é significativa.

Os resultados decorrentes deste grupo de trabalhos não oferecem, portanto, suporte inequívoco ao efeito positivo esperado. Enquanto em alguns deles se identificam externalidades positivas, outros não confirmam essa hipótese, obtendo resultados não significativos.

(iii) Dados de painel / desagregação sectorial

A consideração de dados de painel com uma desagregação a nível sectorial é realizada por um grupo relativamente limitado de estudos. Entre estes, inclui-se a investigação desenvolvida por Liu (2002) com referência à economia chinesa. Os resultados obtidos indicam a ocorrência de externalidades positivas. A mesma conclusão emerge dos trabalhos, baseados no caso português, de Reis (2001) e Santos (1991), embora, neste último caso a evidência se revele pouco robusta.¹¹

No entanto, um impacto não significativo é detectado nos estudos desenvolvidos por Flôres et al. (2002) relativo à economia portuguesa, Driffield e Love (2002), cuja avaliação toma por referência o caso do Reino Unido, e Kugler (2001), que aborda o caso colombiano.

As conclusões emergentes deste grupo de estudos - um impacto positivo ou uma influência não significativa - parecem, portanto, replicar as obtidas no contexto do grupo precedente.

(iv) Dados de painel / desagregação por empresa

¹¹ A conclusão do autor aponta para a inexistência de um efeito significativo. No entanto, esta conclusão funda-se numa análise baseada num limiar de 5% para os coeficientes serem significativos. Pelas razões atrás explicitadas, fazemos a interpretação com base num critério de 10%.

O estudo de Haddad e Harrison (1993), relativo à economia marroquina, é o primeiro, neste domínio de investigação, a recorrer a dados de painel e desagregação por empresa. Os resultados obtidos não são totalmente conclusivos, pois embora indiquem que nos sectores com mais significativa presença externa existe uma menor dispersão dos níveis de produtividade relativamente à fronteira tecnológica, eles não espelham qualquer influência significativa dessa mesma presença sobre o crescimento da produtividade das empresas domésticas. Um segundo estudo neste domínio é realizado por Aitken e Harrison (1999), para o caso da Venezuela. Nesse trabalho, é identificada uma influência negativa da presença externa sobre a produtividade doméstica o que é explicado pelos autores com base no efeito negativo de concorrência.

Estes dois estudos assumiram uma relevância decisiva na investigação sobre este tema por levantarem a hipótese de os resultados anteriores derivarem mais do tipo de dados usados do que de uma realidade concreta. De facto, tem sido defendido que a utilização de dados de painel e desagregação por empresa/estabelecimento constitui a forma mais adequada para investigar a existência de externalidades do IDE para as empresas domésticas (Görg e Strobl, 2001; Görg e Greenaway, 2004). A principal dificuldade associada à utilização de dados seccionais reside na impossibilidade de estabelecer o sentido da causalidade. Um sinal positivo do coeficiente que capta a dimensão da presença externa pode significar a existência de externalidades positivas para as empresas domésticas ou espelhar, simplesmente, o facto de as EMN serem atraídas para sectores (ou empresas) mais produtivos (Aitken e Harrison, 1999; Sinani e Meyer, 2004). Ao permitir acompanhar o percurso das empresas domésticas ao longo do período em análise, a estimação em painel permite controlar os efeitos invariantes no tempo que são específicos às empresas e que, provavelmente, estarão correlacionados com a dimensão da presença externa. Se esta questão não for controlada, os resultados obtidos poderão ser enviesados.

Em face disto, não surpreende a emergência de um vasto leque de estudos que, para diferentes espaços económicos e lapsos temporais distintos, tentam reproduzir esta análise.

Alguns dos trabalhos empreendidos abarcam evidência relativa a mais do que um país. Este tipo de estudos possui a vantagem de limitar (ou, em certos casos, eliminar) as divergências atribuíveis à diferença de especificação, permitindo um nível superior de comparabilidade entre os resultados. Neste sub-grupo de estudos, encontram-se os trabalhos de Konings (2001), Castellani e Zanfei (2001), Barrios et al.

(2002), Damijan et al. (2003a,b) e Torlak (2004). No primeiro destes trabalhos, três países são considerados: Bulgária e Polónia e Roménia. Nos casos búlgaro e romeno são detectadas externalidades negativas, a nível sectorial, enquanto a evidência para a economia polaca não produz, a este respeito, resultados significativos. O estudo de Castellani e Zanfei (2001) também analisa a existência de externalidades do IDE em três países - França, Espanha e Itália. Os resultados obtidos caracterizam-se pela heterogeneidade, uma vez que é encontrado um impacto positivo no caso da economia italiana, negativo na economia espanhola e não significativo no caso francês. Barrios et al. (2002) abordam evidência referente a Espanha, Grécia e Irlanda, criando uma base de dados comparável para os três países. A evidência sugere a inexistência de externalidades em qualquer dos países considerados, o que corrobora o resultado obtido por Barrios e Strobl (2002) para a economia espanhola. Damijan et al. (2003a,b) concentram a sua avaliação num largo conjunto de Países da Europa Central e Oriental (PECO). Em Damijan et al. (2003a) são considerados oito países: Bulgária, República Checa, Estónia, Hungria, Polónia Roménia, Eslováquia e Eslovénia. No segundo estudo dos mesmos autores, o grupo de países coberto pela análise estende-se à Letónia e à Lituânia. Em Damijan et al. (2003a) os resultados são robustos no sentido em que apenas no caso romeno são detectadas externalidades positivas. Nas restantes situações, a influência é considerada não significativa, excepção feita aos casos da República Checa e da Polónia onde, surpreendentemente - dado o seu maior nível de desenvolvimento - é encontrado um impacto negativo.¹² Os resultados obtidos em Damijan et al. (2003b) não diferem significativamente. Assim, de forma semelhante, apenas no caso romeno são detectadas externalidades intra-sectoriais positivas. Nas restantes economias em apreço, o efeito pode ser considerado não significativo. Finalmente, Torlak (2004) obtém evidência relativa a 5 países - República Checa, Polónia, Hungria, Roménia e Bulgária - e os resultados não suportam a hipótese de externalidades positivas do IDE para as empresas domésticas. Em dois dos países considerados - Polónia e Bulgária - o impacto não é estatisticamente significativo, enquanto em dois deles - República Checa e Roménia - a influência é mesmo negativa e significativa. Apenas no caso da Hungria é encontrada evidência favorável à hipótese de ocorrência de externalidades positivas do IDE. Apesar de não serem absolutamente concordantes, estes estudos parecem confirmar as dúvidas levantadas pelas investigações pioneiras de Haddad e Harisson (1993) e Aitken e Harisson (1999).

¹² Neste caso, consideramos a regressão que controla a capacidade de absorção.

Essa mesma realidade emerge de um vasto leque de outros estudos que abordam evidência referente apenas a um país. Assim ocorre, por exemplo, nos trabalhos de Djankov e Hoekman (2000), baseando-se no caso da República Checa, e Grether (1999), relativo à economia mexicana. Ambos detectam a existência de externalidades negativas do IDE.

Por seu lado, são múltiplos os estudos nos quais a influência é considerada não significativa. Englobados neste grupo de trabalhos podem ser referenciados os estudos de Blalock (2001) - baseado no caso indonésio -, Kinoshita (2001) - com evidência para a República Checa -, Banga (2003) - abordando o caso da economia indiana -, Javorcik (2004) - focando o caso da Lituânia - e Proença et al. (2002) - com base em informação estatística relativa a Portugal.

Perante esta evidência, tem emergido na literatura sobre esta questão uma visão reticente quanto à existência de externalidades do IDE. Contudo, um outro leque de estudos tem salientado a existência de evidência de sentido oposto. Por exemplo, Haskel et al. (2002), utilizando informação referente ao Reino Unido, introduzem diferentes desfasamentos para a variável que capta a magnitude da presença externa e concluem pela existência de externalidades positivas do IDE para as empresas domésticas. Também Keller e Yeaple (2003) confirmam a existência de externalidades positivas, apesar de constatarem que os efeitos se manifestam somente no espaço de dois anos.

Outros estudos que sugerem, de igual forma, a ocorrência de externalidades positivas do IDE, incluem Ponomareva (2000) e Yudaeva et al. (2003), no caso da economia russa, Kearns (2000) e Ruane e Ugur (2002)¹³, com informação referente à Irlanda, Sgard (2001) e Schoors e van der Tol (2002), no caso húngaro, Karpaty e Lundberg (2004), abordando o caso sueco e Sinani e Meyer (2004), analisando a realidade da Estónia.

O caso indiano é abordado, em detalhe, numa sequência de estudos desenvolvidos por Kanturia – Kanturia (1998, 2000, 2001, 2002). Fazendo apelo a diferentes especificações e espaços temporais alternativos, os resultados reproduzem a heterogeneidade patente no vasto conjunto de estudos já abordado. A mesma diversidade de resultados emerge, ainda, das conclusões de Harris e Robinson (2002). Este estudo, utilizando informação referente ao Reino Unido, tem a particularidade de proceder à análise da existência de externalidades desagregando por 20 sectores.

¹³ Consideramos, neste caso, as regressões que assumem a presença externa calculada segundo a proposta de Castellani e Zanfei (2002).

Consoante os sectores considerados, verificam-se efeitos positivos, negativos e não significativos, não sendo legítima qualquer interpretação de acordo com características próprias dos sectores.

Consideremos, finalmente, o trabalho de Görg e Strobl (2002) cuja especificidade reside na tentativa de isolar o efeito de externalidade suscitado pela mobilidade dos trabalhadores. Baseando a análise na economia do Gana, procuram investigar se empresas domésticas cujos empresários tiveram experiência em empresas multinacionais possuem vantagem em termos de produtividade face às restantes. Os resultados evidenciam que, efectivamente, as empresas constituídas por empresários que adquiriram experiência trabalhando em empresas multinacionais evidenciam um crescimento superior da sua produtividade, mas tal efeito circunscreve-se à situação em que a experiência na EMN ocorreu no mesmo sector de actividade. Quando ela ocorreu noutro sector, o efeito é não significativo (ou, em algumas especificações, mesmo negativo). A justificação para este último resultado estará relacionada com a necessidade de os empresários adquirirem ou adaptarem os seus conhecimentos à realidade do novo sector em que operam.

3.2) Externalidades inter-sectoriais do IDE

A generalidade dos estudos que tem investigado a existência de externalidades do IDE cinge a sua avaliação às externalidades intra-sectoriais. Só recentemente emergiu uma vertente de análise visando averiguar a ocorrência de externalidades inter-sectoriais. A razão central da escassa atenção dedicada a esta vertente resulta da dificuldade acrescida associada à quantificação dos efeitos inter-sectoriais. O surgimento de bases de dados mais detalhadas facilitou, porém, o desenvolvimento deste tipo de estudos.

Alguns autores têm argumentado que a existência de externalidades inter-sectoriais é, à luz das previsões teóricas, mais justificável do que as externalidades intra-sectoriais. O argumento central funda-se, por um lado, no facto de o principal (embora não único) factor negativo identificado na literatura estar associado ao efeito de concorrência e este assumir um cariz essencialmente intra-sectorial e, por outro, de ser nas relações com fornecedores e compradores locais que as EMN têm maior estímulo

em cooperar, facilitando, assim, ganhos de eficiência para as empresas domésticas.¹⁴ A Tabela 2 sintetiza a evidência existente relativamente às externalidades inter-sectoriais.

Tabela 2 - Externalidades inter-sectoriais – síntese de resultados

Estudo	País	Período	Resultado		
			Global	Backward	Forward
Blalock (2001)	Indonésia	1988-1996	n.s.	+	
Kugler (2001)	Colômbia	1974-1998		+(vários casos)	
Barrios e Strobl (2002)	Espanha	1990-1998			
Yudaeva et al. (2003)	Rússia	1993-1997		-	-
Schoors e van der Tol (2002)	Hungria	1997-1998		+	-
Damijan et al. (2003b)	Bulgária	1995-1999		n.s.	
	R. Checa	1995-1999		+	
	Estónia	1994-1998		n.s.	
	Hungria	1995-1999		n.s.	
	Polónia	1995-1999		+	
	Roménia	1995-1999		n.s.	
	Eslováquia	1995-1999		+	
	Eslovénia	1994-1999		n.s.	
	Letónia	1994-1999		n.s.	
	Lituânia	1994-1999		n.s.	
	Lituânia	1996-2000		+	-
Javorcik (2004)	Lituânia	1996-2000		+	-

Nota: n.s. – não significativo

À semelhança do registado no caso das externalidades intra-sectoriais, os resultados decorrentes desta vertente de avaliação não são plenamente conclusivos. Assim, por exemplo, Blalock (2001), com evidência referente à Indonésia, confirma a existência de externalidades inter-sectoriais, nomeadamente através de *backward linkages*. A mesma conclusão resulta da investigação desenvolvida por Javorcik (2004), para o caso da Lituânia. No entanto, a evidência deste estudo no que se refere ao impacto através de *forward linkages* é menos clara; num modelo em primeiras diferenças é detectado um impacto negativo e significativo (embora, apenas, a 10%), mas esse resultado não é mantido quando se consideram desfasamentos superiores.

Por seu lado, Yudaeva et al. (2003) verificam a ocorrência de externalidades negativas inter-sectoriais no caso da economia russa, tanto no que respeita à relação com fornecedores como com clientes. A justificação avançada aponta para o facto de as EMN quebrarem as ligações anteriormente existentes com outras empresas domésticas.

¹⁴ Veja-se Kugler (2001), para uma discussão detalhada desta argumentação.

Por sua vez, Schoors e van der Tol (2002) concluem em favor da existência de externalidades inter-sectoriais através de *backward linkages*. No entanto, o efeito através de *forward linkages* é negativo, sendo igualmente significativo.¹⁵

No trabalho desenvolvido por Damijan et al. (2003b), tomando por base a realidade de dez PECO, é investigada a existência de externalidades inter-sectoriais através de *backward linkages*. É detectado um impacto positivo e significativo em três casos - República Checa, Polónia e Eslováquia. Nos restantes países em que a análise é concretizada, o efeito obtido é não significativo.

Sjöholm (1999b) confirma a existência de efeitos positivos inter-sectoriais, numa escala regional, na Indonésia. Alguma prudência é, todavia, necessária na interpretação deste resultado, dado que a *proxy* introduzida para avaliar este efeito mede, essencialmente, o efeito de aglomeração, pois considera a proporção da presença estrangeira na globalidade dos restantes sectores e na região. Deste modo, esta *proxy* não difere, significativamente, da usada por Harris e Robinson (2002), Haskel et al. (2002) ou Konings (2001) para captar o efeito de aglomeração.

O procedimento adoptado por Harris e Robinson (2002) difere do aplicado nos estudos acima referenciados na medida em que a presença externa, a nível inter-sectorial, é individualizada para cada sector. Assim sendo, existe não apenas uma variável que capta os efeitos inter-sectoriais mas tantas quantas o número de sectores considerados (excluindo aquele a que pertence a empresa). Os resultados, à semelhança do que tinha ocorrido na avaliação das externalidades intra-sectoriais, não são conclusivos, pois «não é possível identificar um padrão claro dos sectores em que existem externalidades, a sua extensão (em termos de número de sectores) ou o equilíbrio entre externalidades positivas e negativas» (Harris e Robinson, 2002, p. 13).

4) Que perspectivas para a investigação sobre externalidades do IDE?

Da observação dos resultados sumariados não decorre uma visão tão pessimista sobre o impacto das EMN na eficiência das empresas domésticas como a de alguns *surveys* recentes (Görg e Strobl, 2001; Görg e Greenaway, 2004), que tomam como referência um número inferior de estudos. Contudo, a evidência exposta nas secções precedentes não fornece um suporte claro quanto à ocorrência de externalidades do IDE.

¹⁵ É importante notar que a terminologia usada por Schoors e van der Tol (2002) difere da que usualmente é aplicada e que temos vindo a utilizar. Para manter a compatibilidade entre os estudos referenciados,

De facto, tomando por referência os estudos desenvolvidos com dados de painel e com desagregação ao nível da empresa/estabelecimento, é possível constatar que, em 59 situações analisadas (excluindo o estudo - de características específicas - de Harris e Robinson (2002)), 31 encontram um impacto não significativo, 16 um impacto positivo e, em 12 casos, é detectado um efeito negativo. Dada esta ambiguidade ao nível dos resultados empíricos, parece evidente a necessidade de complementar a investigação desenvolvida no plano global com uma outra que vise determinar os particulares factores que condicionam a existência de externalidades. Na realidade, a ocorrência de externalidades do IDE para as empresas domésticas, consubstanciadas em ganhos de produtividade para estas últimas, existirão, provavelmente, apenas para um sub-grupo de empresas domésticas e/ou quando estiverem reunidas determinadas condições.

De facto, a literatura recente sobre este tema tem realçado um amplo leque de factores condicionantes da ocorrência de externalidades. Dois deles têm merecido especial atenção. Por um lado, argumenta-se que a difusão tecnológica não se processa de forma automática sendo, pelo contrário, necessário que a empresa receptora possua a capacidade de “absorver” a nova tecnologia. Por outro lado, tem sido defendida a existência de uma dimensão regional/local na ocorrência de externalidades, de tal forma que seriam as empresas domésticas geograficamente mais próximas das EMN as que beneficiariam de modo mais significativo. A análise empírica desenvolvida relativamente a estes dois factores confere um sólido suporte ao primeiro argumento (Kinoshita, 2001; Schoors e van der Tol, 2002; Kanturia, 2002; Keller e Yeaple, 2003; Girma, 2003; Karpaty e Lundberg, 2004) mas é mais ambígua no que se refere ao segundo factor. Deste modo, o facto de os estudos considerados incluírem todas as empresas, independentemente da sua capacidade de absorção tecnológica e da sua localização geográfica, poderá, pelo menos em alguns casos, justificar os resultados não favoráveis à ocorrência de externalidades.

A incapacidade de estabelecer uma conclusão mais robusta poderá também ser entendida à luz de outros factores condicionantes das externalidades do IDE relativamente aos quais a avaliação empírica é ainda escassa. Entre este grupo de factores é importante salientar: a dimensão das empresas domésticas receptoras (Aitken e Harrison, 1999; Sinani e Meyer, 2004), o facto de serem ou não exportadoras (Blomström e Sjöholm, 1999; Ponomareva, 2000; Schoors e van der Tol, 2002), o país de origem do IDE (Haskel et al., 2002; Banga, 2003; Karpaty e Lundberg, 2004), o grau

alterámos a terminologia usada neste estudo.

de participação externa nos projectos de investimento (Blomström e Sjöholm, 1999; Dimelis e Louri, 2002; Javorcik, 2004), o modo de entrada do IDE (Braconier et al., 2001), a política comercial adoptada (Kokko et al., 2001), a existência de direitos de propriedade intelectual, a dimensão da utilização de *inputs* intermédios, o tipo de formação fornecido pelas EMN aos seus trabalhadores (Fosfuri et al., 2001), as formas assumidas pelos contratos entre as empresas domésticas e as EMN, o nível de concorrência (Wang e Blomström, 1992), o “valor” da tecnologia introduzida pelas EMN (Blomström et al., 2000) ou a motivação do IDE (Fosfuri e Motta, 1999; Driffield e Love, 2002).

Parece, portanto, claro que a principal via de desenvolvimento da investigação relativa à existência de externalidades do IDE para as empresas domésticas deverá incidir numa avaliação detalhada - no plano teórico e empírico - dos factores que condicionam a ocorrência, a magnitude e o sinal das externalidades do IDE. A mesma mensagem emerge das palavras de Lipsey quando refere que «o que é mais necessário é uma acrescida atenção às circunstâncias e políticas dos países, sectores e empresas que promovem ou obstruem a existência de externalidades» (Lipsey, 2002, p. 32).

Face à posição actual da investigação nesta área, cremos ser ainda importante focar o desenvolvimento da investigação sobre este tema em torno de quatro outras vertentes. Em primeiro lugar, é necessária uma atenção acrescida ao domínio teórico, visando um mais cabal esclarecimento dos canais geradores de externalidades. Neste contexto, a análise das externalidades inter-sectoriais carece de especial atenção. Em segundo lugar, é fundamental a realização de um esforço de harmonização dos pressupostos subjacentes aos diversos estudos empíricos de forma a aumentar o seu grau de comparabilidade. Algum trabalho neste domínio foi já iniciado através da construção de bases de dados harmonizadas para vários países. O trabalho desenvolvido por Barrios et al. (2002) é exemplificativo desse esforço. Esta parece-nos ser uma via importante a prosseguir. Em terceiro lugar, como decorre da apresentação realizada, é óbvia a necessidade de um maior enfoque na avaliação empírica da existência de externalidades inter-sectoriais. Em quarto lugar, a realização de estudos de caso sobre a forma como as EMN e as empresas domésticas se relacionam e como se podem gerar ganhos de eficiência para estas últimas, poderá constituir um significativo contributo para um mais detalhado conhecimento de alguns mecanismos específicos associados à transferência tecnológica entre os dois grupos de empresas.

5) Observações finais

A possibilidade de acesso a tecnologias mais modernas e os benefícios indirectos potenciais para a economia e as empresas domésticas constituem razões nucleares para a emergência de uma visão mais favorável ao IDE, nele encontrando uma via privilegiada de promoção do desenvolvimento e de convergência face às economias mais avançadas. Esta visão tem levado os agentes de política económica a assumir uma postura cada vez mais activa de atracção de IDE. Neste contexto, a validação da hipótese de existência de externalidades do IDE é particularmente crítica pois dela depende, em larga extensão, a razoabilidade da política seguida pela generalidade dos países.

Neste artigo, procurámos avaliar esta questão com base numa vasta revisão da literatura sobre esta temática. Uma primeira mensagem a reter refere-se ao facto de, contrariamente à visão mais difundida, o impacto esperado da presença externa sobre a produtividade das empresas domésticas ser ambíguo, dada a existência de múltiplos efeitos de sentido oposto e o desconhecimento das forças dominantes em cada situação. Por esta razão, a análise empírica assume uma responsabilidade acrescida. Contudo, também os resultados empíricos existentes não fornecem indicações claras sobre o fenómeno. Apesar da evidência pioneira sobre esta temática sugerir a existência de significativos efeitos positivos de externalidade das EMN para a eficiência das empresas domésticas, estudos mais recentes, utilizando técnicas econométricas mais adequadas à análise empírica da existência de externalidades, têm revelado resultados contraditórios entre si, limitando a formulação de conclusões mais esclarecedoras sobre este tema.

Atendendo a esta situação, salientámos algumas vias que podem ser prosseguidas tendo em vista um mais cabal entendimento da relação entre as EMN e a eficiência das empresas domésticas. Neste contexto, a principal via de actuação consiste, em nosso entender, na avaliação empírica detalhada da influência de um vasto quadro de factores condicionantes da existência, da dimensão e do sinal das externalidades do IDE.

Três décadas volvidas sobre o estudo pioneiro de Caves (1974), a investigação nesta área, longe de se encontrar esgotada, tem ainda um vasto esforço a desenvolver visando responder às novas questões que se levantam sobre a importância da presença das EMN para a eficiência das empresas domésticas. O actual cenário de globalização e o crescente papel que, nesse quadro, é atribuído ao IDE, parece exigí-lo de forma premente.

Referências Bibliográficas

- Aitken, B., G. Hanson e A. Harrison (1997), “Spillovers, Foreign Investment and Export Behaviour”, *Journal of International Economics*, 43, pp. 103-132.
- Aitken, B. e A. Harrison (1999), “Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela”, *American Economic Review*, 89(3), pp. 605-618.
- Banga, R. (2003), “Do Productivity Spillovers from Japanese and U.S. FDI Differ?”, mimeo, Delhi School of Economics.
- Barrios, S., S. Dimelis, H. Louri e E. Strobl (2002), “Efficiency Spillovers from Foreign Direct Investment in the EU Periphery: a Comparative Study of Greece, Ireland and Spain”, FEDEA Working Paper 2002-02.
- Barrios, S. e E. Strobl (2002), “Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers: Evidence from the Spanish Experience”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138(3), pp.459-481.
- Bernard, A. e J. Jensen (1999), “Exceptional Exporters’ Performance: Cause, Effect or Both”, *Journal of International Economics*, 47, pp. 1-25.
- Blalock, G. (2001), “Technology from Foreign Direct Investment: Strategic Transfer Through Supply Chains”, artigo apresentado na Conferência “Empirical Investigations in International Trade Conference”, Purdue University, Novembro.
- Blomström, M. (1986), “Foreign Investment and Productive Efficiency: the Case of Mexico”, *Journal of Industrial Economics*, 35(1), pp. 97-110.
- Blomström, M, S. Globerman and A. Kokko (2000), “The Determinants of Host Country Spillovers from Foreign Direct Investment”, CEPR Discussion Paper 2350.
- Blomström, M. e A. Kokko (1998), “Multinational Corporations and Spillovers”, *Journal of Economic Surveys*, 12(3), pp. 247-277.
- Blomström, M. e A. Kokko (2003), “Human Capital and Inward FDI”, Working Paper 167, European Institute of Japanese Studies.
- Blomström, M. e H. Persson (1983), “Foreign Investment and Spillover Efficiency in an Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry”, *World Development*, 11(6), pp. 493-501.
- Blomström, M. e F. Sjöholm (1999), “Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation With Multinationals Matter?”, *European Economic Review*, 43, pp. 915-923.
- Blomström, M e E. Wolff (1994), “Multinationals Corporations and Productive Convergence in Mexico”, in W. Baumol, R. Nelson e E. Wolff (eds.): *Convergence of*

Productivity: Cross National Studies and Historical Evidence, Oxford, Oxford University Press, pp. 263-283.

Braconier, H., K. Ekholm, e K. Midelfart-Knarvik (2001), “In Search of FDI – Transmitted R&D Spillovers: a Study Based on Swedish Data”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137(4), pp. 644-665.

Castellani, D. e A. Zanfei (2001), “Productivity Gaps, Inward Investments and Productivity of European Firms”, mimeo, University of Urbino.

Castellani, D. e A. Zanfei (2002), “Multinationals Companies and Productivity Spillovers: Is There a Specification Error?”, mimeo, University of Urbino.

Caves, R. (1974), “Multinational Firms, Competition and Productivity in Host- Country Markets”, *Economica*, 41, pp. 176-193.

Caves, R. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, New York.

Chuang, Y. e C. Lin (1999), “Foreign Direct Investment, R&D and Spillover Efficiency: Evidence from Taiwan’s Manufacturing Firms”, *Journal of Development Studies*, 35(4), pp. 117-137.

Damijan, J., M. Knell, B. Majcen e M. Rojec (2003a), “The Role of FDI, R&D Accumulation and Trade In Transferring Technology to Transition Countries: Evidence from Firm Level Panel Data for Eight Transition Countries”, *Economic Systems*, 27, pp. 189-204.

Damijan, J., M. Knell, B. Majcen e M. Rojec (2003b), “Technology Transfer Through FDI In Top-10 Transition Countries: How Important Are Direct Effects, Horizontal and Vertical Spillovers?”, William Davidson Working Paper 549.

Das, S. (1987), “Externalities and Technology Transfer Through Multinationals Corporations – A Theoretical Analysis”, *Journal of International Economics*, 22, pp. 171-182.

Dimelis, S. e H. Louri (2001), “Foreign Direct Investment and Efficiency Benefits: Do Size and Ownership Matter?”, artigo apresentado na Conferência “Business & Economics Society International Conference”, Paris, Julho.

Dimelis, S. e H. Louri (2002), “Foreign Ownership and Production Efficiency: a Quantile Regression Analysis”, *Oxford Economic Papers*, 54, pp. 449-469.

Djankov, S. e B. Hoekman (2000), “Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises”, *The World Bank Economic Review*, 14(1), pp. 49-64.

Driffield, N. (2001), “The Impact on Domestic Productivity of Inward Investment in the UK”, *The Manchester School*, 69(1), pp. 103-119.

Driffield, N. e J. Love (2002), “Does the Motivation for Foreign Direct Investment Affect Productivity Spillovers to the Domestic Sector?”, mimeo, University of Birmingham.

Farinha, L. e J. Mata (1996), “The Impact of Foreign Direct Investment in the Portuguese Economy”, Banco de Portugal Working Paper 16-96.

Flôres, R., M. Fontoura e R. Santos (2002), “Foreign Direct Investment and Spillovers: Additional Lessons from a Country Study”, Ensaio Económico da EPGE, No. 455, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro.

Fosfuri, A. and M. Motta (1999), “Multinationals Without Advantages”, *Scandinavian Journal of Economics*, 101(4), pp. 617-630.

Fosfuri, A., M. Motta e T. Ronde (2001), “Foreign Direct Investment and Spillovers Through Workers’ Mobility”, *Journal of International Economics*, 53, pp. 205-222.

Gershenberg, I. (1987), “The Training and Spread of Managerial Know-How – a Comparative Analysis of Multinationals and Other Firms in Kenya”, *World Development*, 15(7), pp. 931-939.

Girma, S. (2003), “Absorptive Capacity and Productivity Spillovers from FDI: a Threshold Regression Analysis”, Working Paper No. 25/2003, European Economy Group.

Girma, S. e K. Wakelin (2000), “Are There Regional Spillovers from FDI in the UK?”, artigo apresentado na “International Economics Association Conference”, Julho, Nottingham.

Glass, A. e K. Saggi (2002), “Multinational Firms and Technology Transfer”, *Scandinavian Journal of Economics*, 104(4), pp. 495-513.

Globerman, S. (1979), “Foreign Direct Investment and Spillover Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries”, *Canadian Journal of Economics*, 12(1), pp. 42-56.

Gonçalves, R. (1986), “Technological Spillovers and Manpower Training: A Comparative Analysis of Multinational and National Enterprises in Brazilian Manufacturing”, *Journal of Development Economics*, 11, pp. 119-132.

Görg, H. e D. Greenaway (2004), “Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?”, *World Bank Research Observer*, 19(2), pp. 171-197.

Görg, H. e E. Strobl (2001), “Multinational Companies and Productivity Spillovers: a Meta-Analysis”, *Economic Journal*, 111, pp. 723-739.

Görg, H. e E. Strobl (2002), “Spillovers from Foreign Firms Through Worker Mobility: An Empirical Investigation”, mimeo, University of Nottingham.

- Greenaway, D., N. Sousa e K. Wakelin (2004), “Do Domestic Firms Learn to Export from Multinationals?”, *European Journal of Political Economy*, a publicar.
- Grether, J. (1999), “Determinants of Technological Diffusion in Mexican Manufacturing: a Plant-Level Analysis”, *World Development*, 27(7), pp. 1287-1298.
- Haddad, M. e A. Harrison (1993), “Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco”, *Journal of Development Economics*, 42, pp. 51-74.
- Hanson, G. (2001), “Should Countries Promote Foreign Direct Investment?”, G-24 Discussion Paper No. 9, Nações Unidas.
- Harris, R. e C. Robinson (2002), “Spillovers from Foreign Ownership in the United Kingdom – Estimates for UK Manufacturing Using the ARD”, artigo apresentado na “RES 2002 Conference”.
- Harrison, A. (1994), “Productivity, Imperfect Competition and Trade Reform”, *Journal of International Economics*, 36, pp. 53-73.
- Haskel, J., S. Pereira e M. Slaughter (2002), “Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms?” Working Paper No. 452, Department of Economics, Queen Mary, University of London.
- Imbriani, C. e F. Reganati (1999), “Productivity Spillovers and Regional Differences: Some Evidence on the Italian Manufacturing Sector”, Discussion Paper 48, Centro di Economia del Lavoro e di Politica Economica, Università degli Studi di Salerno.
- Javorcik, B. (2004), “Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages”, *American Economic Review*, 94(3), pp. 605-627.
- Kanturia, V. (1998), “Technology Transfer and Spillovers for Indian Manufacturing Firms”, *Development Policy Review*, 16(1), pp. 73-91.
- Kanturia, V. (2000), “Productivity Spillovers from Technology Transfer to Indian Manufacturing Firms”, *Journal of International Development*, 12, pp. 343-369.
- Kanturia, V. (2001), “Foreign Firms, Technology Transfer and Knowledge Spillovers to Indian Manufacturing Firms: a Stochastic Frontier Analysis”, *Applied Economics*, 33, pp. 625-642.
- Kanturia, V. (2002), “Liberalisation, FDI, and Productivity Spillovers – an Analysis of Indian Manufacturing Firms”, *Oxford Economic Papers*, 54, pp. 688-718.
- Karpaty, P. e L. Lundberg (2004), “Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers in Swedish Manufacturing”, FIEF Working Paper Series 2004, No. 194.

Kearns, A. (2000), "Essays on The Consequences of Research and Development for Manufacturing Firms in Ireland", Tese de Doutorado, Department of Economics, University of Dublin, Trinity College.

Keller, W. e S. Yeaple (2003), "Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States", NBER Working Paper No. 9504.

Khawar, M. (2003), "Productivity and Foreign Direct Investment – Evidence from Mexico", *Journal of Economic Studies*, 30(1), pp. 66-76.

Kinoshita, Y. (2001), "R&D and Technology Spillovers Through FDI: Innovation and Absorptive Capacity", CEPR Discussion Paper No. 2775.

Kokko, A. (1994), "Technology, Market Characteristics, and Spillovers", *Journal of Development Economics*, 43, pp. 279-293.

Kokko, A. (1996), "Productivity Spillovers from Competition Between Local Firms and Foreign Affiliates", *Journal of International Development*, 8(4) , p. 517-530.

Kokko, A., R. Tansini e M. Zejan (1996), "Local Technological Capability and Productivity Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector", *Journal of Development Studies*, 32(4) , pp. 602-611.

Kokko, A., M. Zejan e R. Tansini (2001), "Trade Regimes and Spillover Effects of FDI: Evidence from Uruguay", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137(1), pp. 124-149.

Konings, J.(2001), "The Effects of Foreign Direct Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm-Level Panel Data in Emerging Economies", *Economics of Transition*, 9(3), pp. 619-633.

Kugler, M. (2001), "The Diffusion of Externalities from Foreign Direct Investment: Theory Ahead of Measurement", mimeo, University of Southampton.

Lall, S. (1980), "Vertical Interfirm Linkages in LDCs: an Empirical Study", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 42(3), pp. 203-226.

Li, X., X. Liu e D. Parker (2001), "Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers in the Chinese Manufacturing Sector", *Economic Systems*, 25, pp. 305-321.

Lin, P. e K. Saggi (2004), "Multinational Firms and Backward Linkages: a Survey and a Simple Model", mimeo, Lingnan University and Southern Methodist University.

Lipsey, R. (2002), "Home and Host Country Effects of FDI", NBER Working Paper 9293.

Liu, X., D. Parker, K. Vaidya e Y. Wei (2001), "The Impact of Foreign Direct Investment on Labour Productivity in the Chinese Electronics Industry", *International Business Review*, 10, pp. 421-439.

Liu, X. e C. Wang (2003), “Does Foreign Direct Investment Facilitate Technological Progress? Evidence from Chinese Industries”, *Research Policy*, 32, pp. 945-953.

Liu, Z. (2002), “Foreign Direct Investment and Technology Spillover: Evidence from China”, *Journal of Comparative Economics*, 30(3), pp. 579-602.

Markusen, J. e A. Venables (1999), “Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development”, *European Economic Review*, 43, pp. 335-356.

Narula, R. e A. Marin (2003), “FDI Spillovers, Absorptive Capacities and Human Capital Development: Evidence from Argentina”, MERIT Research Memorandum 2003-016.

Pack, H. (1997), “The Role of Exports in Asian Development”, in N. Birdsall e F. Jaspersen (eds.), *Pathways to Growth: Comparing East Asia and Latin America*, Inter-American Development Bank, Washington D.C..

Ponomareva, N. (2000), “Are There Positive or Negative Spillovers from Foreign-Owned to Domestic Firms?”, Working Paper BSP/00/042, New Economic School, Moscovo.

Proença, I., M. Fontoura e N. Crespo (2002), “Productivity Spillovers from Multinational Corporations in the Portuguese Case: Evidence from a Short Time Period Panel Data”, Working Paper 06/2002, Departamento de Economia, CEDIN, CEMAPRE, ISEG/UTL, Universidade Técnica de Lisboa.

Reis, C. (2001), “Investimento Directo Estrangeiro e Spillovers Sobre a Produtividade – Um Estudo Aplicado à Indústria Transformadora Portuguesa”, Tese de Mestrado em Economia, Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra.

Rhee, Y. (1990), “The Catalyst Model of Development: Lessons from Bangladesh’s Success With Garment Exports”, *World Development*, 18(2), pp. 333-346.

Rodríguez-Clare, A. (1996), “Multinationals, Linkages, and Economic Development”, *American Economic Review*, 86 (4), pp. 852-873.

Ruane, F. e A. Ugur (2002), “Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers in the Irish Manufacturing Industry: Evidence from Firm Level Panel Data”, Trinity Economic Papers 02/06, Trinity College Dublin.

Saggi, K. (2002), “Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: a Survey”, *The World Bank Research Observer*, 17(2), pp. 191-235.

Santos, V. (1991), “Investimento Directo Estrangeiro e a Eficiência da Indústria Portuguesa”, *Estudos de Economia*, 11(2), pp. 181-201.

Schoors, K. e B. van der Tol (2002), “Foreign Direct Investment Spillovers Within and Between Sectors: Evidence from Hungarian Data”, Working Paper 2002/157, University of Gent.

Sinani, E. e K. Meyer (2004), “Spillovers of Technology Transfer from FDI: the Case of Estonia”, *Journal of Comparative Economics*, 32, pp. 445-466.

Sgard, J. (2001), “Direct Foreign Investments and Productivity Growth in Hungarian Firms, 1992-1999”, William Davidson Institute Working Paper No. 425.

Sjöholm, F. (1999a), “Technology Gap, Competition and Spillovers from Direct Foreign Investment: Evidence from Establishment Data”, *Journal of Development Studies*, 36(1), pp. 53-73.

Sjöholm, F. (1999b), “Productivity Growth in Indonesia: the Role of Regional Characteristics and Direct Foreign Investment”, *Economic Development and Cultural Change*, 47(3), pp. 559-584.

Torlak, E. (2004), “Foreign Direct Investment, Technology Transfer, and Productivity Growth in Transition Countries – Empirical Evidence from Panel Data”, Cege Discussion Paper No. 26.

Yudaeva, K., K. Kozlov, N. Malentieva e N. Ponomareva (2003), “Does Foreign Ownership Matter? The Russian Experience”, *Economics of Transition*, 11(3), pp. 383-409.

Wang, J. e M. Blomström (1992), “Foreign Investment and Technology Transfer: a Simple Model”, *European Economic Review*, 36, pp. 137-155.